



R2-9. Prospection et négociation

 Composante
Institut
Universitaire
de Technologie
Dijon-Auxerre-
Nevers

Présentation

Heures d'enseignement

| | | |
|----|-----------------|-----|
| TD | Travaux Dirigés | 15h |
|----|-----------------|-----|

Modalités de contrôle des connaissances

Évaluation initiale / Session principale

| Type d'évaluation | Nature de l'évaluation | Durée (en minutes) | Nombre d'épreuves | Coefficient de l'évaluation | Note éliminatoire de l'évaluation | Remarques |
|-----------------------|------------------------|--------------------|-------------------|-----------------------------|---|-----------|
| CC (contrôle continu) | CC : Ecrit et/ou Oral | | | | Compétence 2.1: MARKETING, Coefficient: 1 Compétence 2.2: VENTE, Coefficient : 17 | |